

## **КОНТРАКТНО-ДОГОВОРНАЯ СИСТЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЗАКАЗА**

Определенный интерес при реализации территориального заказа представляют контрактно-договорные взаимоотношения.

Одним из источников формирования финансовой базы территориального заказа может являться привлечение кредитов, ссуд, средств населения. Рассмотрим следующие виды привлечения средств: финансирование и кредитование строительства жилья, а также долгосрочное кредитование населения для покупки жилья. При их осуществлении в сферу контрактно-договорных отношений будут вовлекаться коммерческие банки. Однако степень риска данных предприятий в настоящий момент достаточно высока, поскольку заладное кредитование на коммерческих условиях организуется при инфляции не более 5-7 % в месяц.

Кредитование строительства жилья сейчас регламентируется «Положением о жилищных кредитах». В нем выделены три основных вида жилищных кредитов:

1. Земельный (краткосрочный или долгосрочный кредиты, предоставляемые юридическим и физическим лицам на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство).
2. Строительный (краткосрочный кредит на строительство (реконструкцию) жилья, предоставляемый юридическим и физическим лицам для финансирования строительных работ).
3. Кредит на приобретение жилья (долгосрочный кредит, предоставляемый физическим и юридическим лицам для приобретения жилья).

Основными документами, являющимися частным случаем контрактно-договорных документов, определяющих взаимоотношение банка и заемщика, при предоставлении ссуды должны быть кредитный договор и договор о залоге (об ипотеке).

Появление нового источника формирования финансовой базы территориального заказа должно сыграть важную роль в расширении инвестиционных возможностей префектур, хотя и усложнит в целом систему контрактно-договорных отношений.

Сейчас среди направлений внебюджетного жилищного инвестирования выделяется создание системы ипотечного кредитования. Эффективность подтверждается международным опытом.

В настоящее время существенным элементом финансового обеспечения строительства объектов при покупке для них необходимого оборудования становится лизинг. В лизинговой операции обычно участвуют три стороны: поставщик, который продает лизинговой фирме определенное имущество, сама лизинговая фирма (арендодатель) и получатель этого имущества (арендатор).

Весь процесс, как правило, организован следующим образом. Вы обращаетесь в лизинговую фирму с запросом, а уж сама фирма определяет, у кого она может купить нужное оборудование, и затем передаст его вам в аренду. При этом с фирмой заключается контракт (договор), в котором обязательно должны быть оговорены: сумма, длительность аренды, способы уплаты аренды (ежемесячно, ежеквартально), налогообложение, судьба имущества после окончания сделки, страховые гарантии.

Основные правовые обязательства предпринимателя, заключающего лизинговый контракт (договор), сводится к следующему.

Лизинговый контракт (договор) заключается на определенный срок, так называемый базовый период, в течение которого он не может быть отменен. Как показали исследования, обычно этот срок равен 5 годам. В некоторых странах действует принцип «сорок-девяносто», то есть контракт (договор) заключается на срок от сорока до девяносто процентов времени амортизационного периода оборудования. Если же срок контрактов не установлен, подразумевается, что он равен амортизационному периоду оборудования. Арендная ставка рассчитывается специально для каждого контракта и указывается в нем.

После окончания срока лизинговой сделки арендатор может выбрать один из трех вариантов: вернуть фирме имущество в исправном состоянии, возобновить контракт (договор) при более низкой арендной плате, так как оборудование состарилось, приобрести оборудование в собственность, заплатив выкуп. Выкуп составляет обычно 1 % от стоимости оборудования. Эта так называемый опцион покупателя. Правда, существует он не во всех странах, поэтому, заключая контракт с фирмой, следует интересоваться им отдельно.

Особенно выгоден лизинг при необходимости постоянной замены устаревшего оборудования. В контракт (договор) в этом случае можно внести пункт о замене морально устаревших узлов и деталей. Выгоден лизинг и тогда когда оборудование требуется на время, например для проведения каких-нибудь исследований.

В условиях становления рыночных отношений целый ряд коммерческих банков начинает реализовывать свою инвестиционную деятельность через создание холдингов и финансово-промышленных групп (ФПГ) посредством участия в уставном капитале предприятий и финансирования программы их развития. При этом банки получают клиентов и возможность маневрировать ресурсами, а предприятия ФПГ за счет интеграции могут получить дополнительную прибыль, повысить устойчивость каждого своего структурного звена, иметь возможность перелива капитала и отчисления его части в инвестиционные фонды, создаваемые органами самоуправления.

Территориальным органом управления целесообразно принимать участие в создании и функционировании ФПГ путем выкупа акций их предприятий - участников и вхождения в них предприятий муниципальной собственности. Вместе с тем возможен вариант участия территориальных органов в создании и функционировании ФПГ через уполномоченные ими банки с помощью любого из двух отмеченных выше способов.

При этом увеличить долю финансирования инвестиционных проектов за счет формируемых в префектурах инвестиционных фондов необходимо на основе постоянного увеличения отчислений из собственных источников накопления предприятий. Для этих целей рекомендуется проводить следующие мероприятия:

- Совершенствовать амортизационную политику. Предлагается не реже чем один раз в полгода проводить переоценку балансовой стоимости основных средств в соответствии с повышением уровня цен. Это позволит повысить воспроизводственные возможности амортизационных отчислений, обеспечить устойчивость собственных средств предприятий и тем самым увеличить источники собственных средств для инвестирования.

- Осуществлять дополнительные эмиссии акций предприятий. Это будет рациональным и дешевым вариантом обеспечения финансирования инвестиционного проекта. Если предприятие обладает хорошей репутацией и может обеспечить достаточный уровень доходности своих акций, то инвесторы, либо финансовые структуры, либо прочие юридические и физические лица будут заинтересованы в том, чтобы вкладывать средства в акции данного предприятия. При этом инвестиционный проект необходимо обосновать в бизнес-плане, одно из целей разработки которого является привлечение необходимых финансовых ресурсов.

- Совершенствовать налоговую систему. Предлагается отменить налоги на прибыль и кредиты, направляемые на инвестиции. Это создаст условия для привлечения дополнительных собственных средств предприятий на инвестиционные нужды, позволит снизить нагрузку на бюджет по финансированию капитальных вложений. Есть иные пути совершенствования налоговой системы:

- 1) распространение ныне действующих льгот на практику долевого финансирования инвестиций;

- 2) уменьшение налогов на прибыль путем их переноса на недвижимость. (Земельные платежи и налоги на недвижимость предлагается постепенно увеличить вследствие частичного уменьшения иных налогов, поступающих в городской бюджет. Данное перераспределение налогооблагаемой базы позволит обеспечить оптимальное соотношение фискальной и стимулирующей функций обязательных платежей. При этом стимулирование должно распространяться на объекты строительства с учетом рационального использования земель, на развитие высокорентабельных производств);

- 3) создание разных режимов налогообложения прибыли для хозяйствующих субъектов (режимы налогообложения должны быть различны для доходов, полученных от производственной деятельности, торговли, игры на бирже).

Отличные друг от друга схемы сбора налогов предлагается предусматривать и для разных типов предприятий.

Целесообразно упорядочить систему финансового обслуживания малого предпринимательства. В условиях недостаточного бюджетного обеспечения предлагается создавать и использовать самые разнообразные источники и

формы финансирования фонда поддержки малых предприятий, в том числе и за счет инвестиционных фондов. К основным формам инвестиционной поддержки нового слоя предпринимателей можно отнести следующее:

- финансовую (прямые селективные субсидии, льготное кредитование, ускоренные амортизации, льготное налогообложение и отсрочки уплаты налогов);
- лизинг во всех формах;
- систему прямого и косвенного участия государства в инвестиционных проектах малого и среднего бизнеса;
- техническое консультирование, подготовку кадров;
- представление социальных заказов для государственных нужд;
- предоставление экспортных и импортных квот;
- содействие группам малых предприятий при их коллективном решении своих инвестиционных задач.

Платонов А.М.  
Лейчук С.П.

## **МЕХАНИЗМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ**

В условиях динамики внешней среды стало практически невозможным обеспечить нормальную работу предприятий, обращая внимание только лишь на текущую ситуацию, на внутренние проблемы. Ускорение процессов, происходящих во внешней среде, приводит к тому, что предприятиям становится сложнее предугадать будущую ситуацию и адаптироваться к ней. Разработка концепции бюджетирования позволяет выработать комплекс средств и методов для определения источников обеспечения предприятий ресурсами для бесперебойного динамического развития.

Цель работы заключается в разработке методических и практических аспектов бюджетного планирования.

### *Механизмы распределения ресурсов*

Процесс распределения ресурсов включает планирование распределения ресурсов, таких как материальные, финансовые, трудовые, информационные и др. Стратегия функционирования предприятия строится не только на расширении бизнеса, удовлетворении рыночного спроса, но и на эффективном потреблении ресурсов.

В производстве продукции предприятия задействованы его многочисленные подразделения. При этом возникает проблема распределения между ними требуемых для производства ресурсов.

Распределение ресурсов может быть произведено на основе следующих механизмов:

- централизованных;
- последовательности привносимых ценностей;
- соотношения затраты/эффективность;